

La opinión de las empresas



Luis A. Pérez Castilla

Director Corporativo de Desarrollo
de Negocio y miembro del Comité Ejecutivo



1 Es evidente que las empresas de servicios de IT no vivimos aislados de lo que ocurre en nuestros mismos mercados, pero es cierto que observamos un momento de oportunidades si sabemos acompañar a nuestros clientes en lo que nos están demandando, que no es otra cosa que cumplir sus resultados a través de la eficiencia. Toda crisis supone una preparación para comenzar el siguiente ciclo en las más óptimas condiciones, por lo tanto nuestras oportunidades están ligadas a palabras como “consolida-

ción”, “mejora de procesos de negocio”, “diferenciación”, “eficiencia” e “innovación”.

2 Una muy clara: invertir en diferenciación y en todo aquello que afecta a la mejora de la calidad de nuestros servicios, es decir, en formas de hacer las cosas que nos hagan más eficientes en nuestro particular modelo de “venta y producción”. Esto quiere decir que debemos optimizar al máximo nuestros recursos (el talento de nuestros profesionales), tenerlos

permanentemente formados y sobre todo que su aproximación al cliente tenga dos ejes de actuación: propuestas diferenciales, de valor y alineadas con los objetivos de negocio del cliente. No olvidemos que el actual mercado es de demanda.

3 En el sector de servicios de IT, lo que sabes hoy no es válido para pasado mañana desde dos puntos de vista: los procesos internos de las compañías deben estar en continua revisión (a veces para transformarlos y a veces para confirmar que son óptimos) y las tecnologías tienen un ciclo de vida cada vez más corto. Eso nos obliga a una permanente formación de nuestros consultores ingenieros e informáticos y en conocer la oferta de nuestros partners. Sólo así podremos ofrecer las mejores soluciones a nuestros clientes. ♦